

Stratégie et Développement

INTITULE DU POSTE :
Cadre en Commerce International

INTITULE DU POSTE DU SUPERIEUR HIERARCHIQUE :
Division Marketing et Développement

1. Finalité(s)

Contribuer à l'analyse du commerce international et des flux logistiques mondiaux afin d'identifier les opportunités de développement des trafics, d'accompagner le positionnement stratégique des ports relevant de l'ANP et de renforcer leur compétitivité dans un environnement international en constante évolution.

2. Missions

- I. Réaliser les études de marché et assurer la veille sur le commerce international
- II. Développer la connaissance client et analyser les besoins du marché
- III. Contribuer à l'identification des opportunités de développement
- IV. Contribuer à l'évolution du cadre commercial et tarifaire de l'ANP

3. Activités principales

- I. **Réaliser les études de marché et assurer la veille sur le commerce international**
 - Réaliser des études et analyses de marché sur les échanges commerciaux internationaux et les secteurs générateurs de trafics portuaires.
 - Assurer une veille sur les tendances du marché, la concurrence et l'environnement économique.
 - Collecter, exploiter et analyser les données relatives aux échanges commerciaux sectoriels, nationaux et internationaux susceptibles d'impacter l'activité portuaire.
 - Élaborer des notes d'analyse et de synthèse et d'aide à la décision.
- II. **Développer la connaissance client et analyser les besoins du marché**
 - Identifier les différentes catégories de clients et d'acteurs du commerce international intervenant dans les différents Domaines d'Activités Stratégiques de l'Agence.
 - Segmenter le portefeuille clients selon des critères pertinents.
 - Analyser les besoins, les attentes et les spécificités de chaque segment de clientèle.
 - Développer, structurer et mettre à jour la base de données clients en lien avec les différents Domaines d'Activités Stratégiques de l'Agence.
 - Identifier les opportunités de développement propres aux différents segments de clientèle.
- III. **Contribuer à l'identification des opportunités de développement**
 - Exploiter les résultats des études de marché et des analyses clients afin d'identifier les opportunités de développement des ports relevant de l'ANP.
 - Identifier les perspectives de développement de nouveaux trafics, marchés, filières et lignes maritimes.
 - Analyser le positionnement concurrentiel des ports relevant de l'ANP et identifier les leviers d'amélioration de leur compétitivité.
 - Formuler des recommandations visant à renforcer le positionnement des ports relevant de l'ANP dans les échanges commerciaux nationaux et internationaux.

IV. Contribuer à l'évolution du cadre commercial et tarifaire de l'ANP

- Contribuer à la réalisation des études et analyses relatives au cadre commercial et tarifaire de l'ANP.
- Participer à l'évaluation de l'impact des dispositions commerciales et tarifaires sur les échanges commerciaux, les trafics portuaires et la compétitivité des ports.
- Réaliser des analyses comparatives (benchmark) des pratiques commerciales et tarifaires des principaux ports nationaux et internationaux.
- Veiller à la bonne application des dispositions tarifaires et des conditions commerciales en vigueur.
- Assurer une veille sur les évolutions réglementaires, économiques et commerciales susceptibles d'impacter l'activité.
- Participer à l'actualisation des référentiels, procédures et supports liés au cadre tarifaire et commercial.
- Élaborer, mettre à jour et exploiter les tableaux de bord et outils de suivi des échanges commerciaux, des trafics portuaires et des dispositions commerciales et tarifaires.
- Apporter un appui technique et méthodologique aux Directions Régionales sur les questions relatives au commerce international ainsi qu'au cadre commercial et tarifaire.

4. Relations internes et externes

Relations internes :

- Entités des Directions Centrales ;
- Entités de la Direction du Port et Région.

Relations externes :

- Opérateurs portuaires ;
- Clients portuaires et acteurs du commerce international (armateurs, chargeurs, transitaires, logisticiens, etc.) ;
- Fédérations et associations professionnelles ;
- Institutions et organismes partenaires.

5. Profil requis

Formation de référence : Lauréat d'un établissement public ou privé reconnu par l'Etat (Bac +5 et plus).

Spécialité : Commerce international, Management international ou spécialité équivalente.

Expérience : Une première expérience est souhaitable.

6. Compétences

Savoir :

- Bonne connaissance du secteur portuaire et du positionnement de l'Agence ;
- Bonne connaissance des échanges commerciaux internationaux, des chaînes logistiques et du transport maritime.
- Connaissance de l'environnement économique, réglementaire et concurrentiel national et international.
- Connaissances des processus d'exploitation portuaire ;
- Connaissances des incoterms et du processus de dématérialisation des documents portuaires via PORTNET ;
- Maîtrise des Systèmes d'information : logiciels bureautiques et systèmes métier ;
- Maîtrise des langues, notamment l'Arabe, le Français et l'Anglais.



Savoir-faire :

- Capacité à réaliser des études de marché et des analyses sectorielles.
- Capacité à analyser les flux du commerce international et identifier les opportunités de développement ;
- Capacité à réaliser des analyses comparatives (benchmark) ;
- Capacité à élaborer des tableaux de bord, des notes d'analyse et des rapports de synthèse ;
- Capacité à développer et structurer une base de données clients ainsi qu'à segmenter le portefeuille clients ;
- Communication avec les clients internes/externes ;
- Application rigoureuse des procédures.

Savoir- être :

- Esprit d'analyse et de synthèse ;
- Esprit d'équipe, pédagogie, rigueur ;
- Autonomie, sens de l'organisation ;
- Capacité d'écoute et de communication ;
- Sens du service public ;
- Adaptabilité dans un environnement réglementé et évolutif.

